BILAN DE SANTÉ DE L'INDUSTRIE ACÉRICOLE

Longtemps considérée comme étant une production artisanale ne pouvant engendrer qu'un maigre revenu d'appoint, l'acériculture est devenue, au cours des vingt dernières années, un secteur de production spécialisé qui a su développer et mettre au point des techniques mécanisées et des méthodes modernes pour la cueillette et la transformation de l'eau d'érable.

À la lumière des données statistiques et des événements récents, il est possible d'actualiser la problématique du secteur acéricole.

EXPORTATIONS

Au cours des dix dernières années, les exportations ont doublé, passant de 24 millions de livres en 1991 à 49,4 millions de livres en 2000. La comparaison des performances de la production par rapport aux marchés permet de constater que la production s'est développée beaucoup plus rapidement que le développement de marchés, créant ainsi un déséquilibre entre l'offre et la demande. En 1991, l'écart entre l'offre et les exportations était de 12,5 millions de livres et en 2000, il était quatre fois plus important, soit 41,6 millions de livres. En 1991, les 12,5 millions de livres correspondaient en partie à la consommation intérieure, consommation qui a peu évolué. En 2000, avec l'écart de 41,6 millions de livres, l'industrie acéricole enregistre de forts surplus, pour lesquels il est difficile de trouver des marchés.

L'industrie acéricole du Québec est une industrie d'exportation. En l'an 2000, 83 % de notre production totale était vendue sur les marchés d'exportation. À eux seuls, les États-Unis ont acheté plus de 80 % des exportations, soit près de 40 millions de livres. De 1996 à 2000, les États-Unis ont augmenté leurs achats de 14 %, soit de près de 5 millions de livres. Huit États américains importent à eux seuls plus de 82 % du total des achats acéricoles en provenance du Québec. Le Vermont achète plus de 34 % du sirop québécois vendu aux États-Unis, suivi du New Hampshire (13 %) et de la Californie (12 %). C'est également au Vermont que se trouvent les principaux acheteurs américains.

En 2000, les pays du bloc européen achetaient plus de 17 % du sirop québécois. Ces exportations ont connu une hausse de 101 % entre 1996 et 2000. L'Allemagne, le Royaume-Uni et la France sont les principaux pays acheteurs.

Le bloc asiatique est de moindre importance. En 2000, il était responsable de 2,2 % de nos exportations. Le principal pays acheteur demeure toujours le Japon, avec une moyenne annuelle de 3 millions de livres de sirop d'érable.

Pour la récolte 2001, on n'a pas les derniers chiffres d'exportation. Toutefois, si l'on compare la performance des exportations acéricoles pour la période de janvier à octobre de 2000 et 2001, elles enregistrent une hausse de 4 %. Étant donné que l'industrie acéricole a perdu quelques marchés de sirop foncé et que les exportations s'accroissent, cela pourrait vouloir dire que ce sont les sirops les plus pâles qui ont trouvé preneurs.

Entre 1991 et 2000, la valeur des exportations a augmenté de 159 %, passant de 36,2 millions de dollars à 93,5 millions de dollars. Toutefois, la valeur des exportations a dépassé les 100 millions de dollars en 1998 et 1999. Pour cette même période, le prix moyen du sirop vendu sur les marchés d'exportation (toutes catégories confondues) a connu une hausse de 26 %, passant de 1,50 $ à 1,89 $ la livre. Ce n'est pas un calcul scientifique pondéré, mais il permet de voir les tendances.

MISE EN MARCHÉ

Selon les chiffres officiels, la demande pour les produits acéricoles du Québec s'élève à près de 60 millions de livres de sirop d'érable. En 2000, plus de 83 % de la production totale de sirop d'érable était destinée à la vente en vrac et 17 % a été vendue sur les marchés intérieurs. La majorité du sirop en vrac se retrouve sur les marchés d'exportation.

Plusieurs intervenants de l'industrie acéricole affirment que le marché de détail est sous-estimé de 10 à 15 millions de livres. Selon eux, la consommation au détail sur les marchés intérieurs serait plutôt de l'ordre de 20 à 25 millions de livres, au lieu de 10 millions de livres, comme l'indiquent les enquêtes officielles. Il faut toutefois faire preuve de prudence et l'industrie devrait peut-être éventuellement faire une enquête portant uniquement sur le marché de détail. Si ces données s'avéraient réalistes, il faudrait réviser les chiffres de la demande intérieure à 75 millions de livres au lieu de 60 millions de livres.

PRODUCTION

- Depuis les dix dernières années, l'industrie acéricole a connu un essor considérable. Sa production a plus que doublé, passant de 36,5 millions de livres en 1991 à 91,1 millions de livres en 2000. À partir de 1996, le volume de sirop d'érable s'est maintenu au-dessus de 50 millions de livres. Toutefois, l'industrie a enregistré deux années records, avec plus de 68,7 millions de livres en 1999 et plus de 91 millions de livres en 2000. La récolte importante de l'an 2000 est particulièrement due à un rendement de 2,60 livres à l'entaille et de l'augmentation du nombre d'entailles. En 2001, la récolte a été de plus de 60 millions de livres. Elle correspondait donc à la demande.

L'industrie acéricole augmente sa production, mais pas nécessairement en ce qui a trait aux premières catégories. Enfin, depuis 1997, on note une baisse de la production de sirop de première catégorie (extra clair et clair) et une augmentation de la production de sirop plus foncé (médium et ambré). La part du sirop extra clair est passée de 20 % de la production totale en 1997 à 11,5 % en 2001. C'est le même phénomène pour le sirop clair. En 1997, ce sirop correspondait à 30 % de la production et cette proportion n'est plus que de 26 % en 2001. Ce sont les sirops un peu plus foncés qui ont pris la place. Le sirop médium (B) est passé de 24 % de la production totale en 1997 à près de 31 % en 2001 et l'ambré (C) est passé de 13 % à 20,4 % pendant la même période. La part du sirop très foncé (D) demeure stable.

- Le nombre d'entailles a connu une hausse de 58,5 % entre 1991 et 2000. Maintenant que l'industrie a atteint plus de 31 millions d'entailles en 2000 et compte tenu des prix inscrits à la convention de mise en marché, il est difficile de croire que le nombre d'entailles puisse diminuer. Par conséquent, les récoltes enregistrant moins de 60 millions de livres risquent d'être de plus en plus rares. Même en 2001, avec un rendement d'environ 1,75 livre à l'entaille, la production acéricole s'élevait à plus de 60 millions de livres. Nous pouvons donc penser que le nombre d'entailles ne va pas en diminuant.

- La valeur à la ferme a plus que triplé en dix ans. Elle est passée de 48,9 millions de dollars en 1991 à 161,3 millions de dollars en 2000. L'augmentation est due à l'accroissement du volume, mais également à une augmentation du prix moyen pondéré. Effectivement, le prix est passé de 1,34 $ la livre en 1991 à 1,56 $ la livre en 2000. En 2001, malgré une baisse de 34 % de la production, la valeur à la ferme demeure assez stable. La hausse du prix moyen pondéré à 2,02 $ la livre en est en partie responsable.

- Les prix enregistrés par l'industrie acéricole, tout comme par d'autres productions alimentaires, répondent à la loi du marché. Lorsqu'il y a surproduction, les prix moyens pondérés sont généralement à la baisse et vice-versa. Depuis les dix dernières années, les données statistiques permettent de vérifier cette affirmation. En 1995, l'industrie a enregistré une baisse de 26 % de la production et les prix ont augmenté de 37 %. À l'inverse, en 1997, la production a augmenté de 14 % et les prix ont subi une baisse de 7,5 %. En 2000, la production s'est accrue de 32 % et les prix ont baissé de 16 %.

- Depuis 1986, à l'exception de quelques années, l'industrie acéricole du Québec a maintenu sa part du marché canadien. Nos acériculteurs sont responsables de plus de 90 % de la production acéricole du Canada.

- Les acériculteurs québécois produisent plus de 80 % de la production mondiale de sirop d'érable. Le Québec ne cesse d'agrandir sa responsabilité mondiale. En 1991, l'industrie acéricole produisait 67,3 % de la production mondiale et en 2000, elle en était responsable à plus de 82 %.

SURPLUS DE PRODUCTION

En raison de sa production qui fluctue d'année en année et qui ne cesse de s'accroître et des marchés qui se développent lentement, l'industrie acéricole du Québec a développé des surplus qui ne cessent d'augmenter.

C'est ainsi qu'en 2000, avec une récolte de 91 millions de livres et une demande d'environ 60 millions de livres, l'industrie acéricole a enregistré un surplus de plus de 31 millions de livres. De ce surplus, une quantité de 19,5 millions de livres a été dirigée vers un programme de retrait administré par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec et le reste, soit 11,5 millions de livres, ont été considérés comme étant non répertoriés, c'est-à-dire vendus directement à la ferme, dans les kiosques, les marchés publics, etc. À ces 31 millions de livres s'ajoutent les inventaires du Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable du Québec (RCPEQ) de 3,9 millions de livres, ce qui donne des surplus de 34,9 millions de livres, et ce, sans compter ce qui pouvait rester chez les producteurs et les acheteurs-transformateurs.

En 2001, la situation ne s'est pas améliorée. Même avec une année moyenne de 60 millions de livres et une demande également d'environ 60 millions de livres, il reste encore beaucoup de sirop dans les entrepôts et chez les acériculteurs. Les 19,5 millions de livres du programme de retrait de l'an 2000 sont toujours là et c'est la même chose pour les inventaires du RCPEQ. Après plusieurs contacts, des estimations prudentes nous permettent de croire que les surplus chez les producteurs et les acheteurs-transformateurs s'élèvent à plus de 25 millions de livres, soit plus de 45 millions de livres à l'aube de la récolte 2002.

Pour les années à venir, il est donc possible de faire le constat suivant :

- une production inférieure à 60 millions de livres (demande officielle) permettra de diminuer les inventaires;
- une production moyenne de 60 millions de livres permettra peut-être d'éviter d'accumuler des surplus;
- une production de plus de 60 millions de livres aura probablement pour effet d'augmenter les surplus et de grossir les inventaires déjà existants.

Compte tenu de la technologie existante et des prix inscrits à la convention de mise en marché, il sera difficile de convaincre les acériculteurs de diminuer leur production. Deux éléments pourraient toutefois influencer positivement la problématique de l'équilibre offre-demande : dans un premier temps, mettre l'accent sur le développement de marchés et, dans un deuxième temps, sensibiliser les acériculteurs à l'importance de ne produire que du sirop de première qualité. Ce sont les sirops pâles qui trouvent preneurs et les sirops foncés qui se retrouvent dans les entrepôts.

FRAGILITÉ DU COMMERCE INTERNATIONAL

Lorsqu'une industrie exporte plus de 80 % de sa production, il est essentiel pour elle d'être sensible aux événements et aux décisions étrangères qui peuvent influencer ses activités commerciales.

Certains éléments négatifs influencent le commerce international. Pensons aux événements du 11 septembre 2001, qui ont traumatisé les Américains pendant plusieurs mois. Les gens n'achetaient que des produits essentiels. Le sirop d'érable étant considéré comme un produit de luxe a immédiatement été touché par les événements. Il y a également eu la période de récession économique, pendant laquelle plusieurs Américains ont perdu leur emploi, provoquant une baisse de revenu et de leur pouvoir d'achat. Il y a également eu, en 1999, un changement à la réglementation américaine en ce qui a trait à la pastille de paraformaldéhyde. Les Américains appliquent dorénavant la tolérance zéro.

Par ailleurs, certains éléments peuvent favoriser les marchés d'exportation. À cet effet, la valeur du dollar canadien qui est à la baisse favorise les exportations. Il est intéressant pour les pays étrangers d'acheter chez nous. Ils en ont plus pour leur argent. La baisse des taux d'intérêt favorise également les investissements chez nous et, enfin, il y a un changement de comportement chez les consommateurs. Les gens aiment se faire plaisir, se gâter. Dans ce contexte, ils favorisent les achats de produits de luxe. Le sirop d'érable, considéré comme un produit haut de gamme, peut réussir à se positionner dans ce créneau. On pense cependant à un produit à valeur ajoutée. Présenter des produits finis permet d'accéder plus facilement aux consommateurs qui connaissent peu l'érable. Un produit à valeur ajoutée est plus facilement exportable et plus intéressant économiquement.

MENACES COMMERCIALES

Par menaces commerciales, nous faisons référence à l'utilisation de produits non homologués et à l'utilisation inadéquate de produits ou de procédés non recommandés. De plus en plus, l'industrie acéricole se discipline et est soucieuse de l'image de son produit. Pensons aux actions entreprises par différents organismes pour contrer l'utilisation de la pastille de paraformaldéhyde (PFD). Toutefois, il peut arriver que des acériculteurs prennent certaines menaces à la légère et risquent de nuire à toute l'industrie acéricole.

La première menace à laquelle nous pensons est l'embargo sur l'utilisation de la pastille de paraformaldéhyde. Un embargo est une mesure administrative visant à empêcher l'exportation d'un produit, c'est-à-dire arrêter la libre circulation du produit d'une frontière à l'autre. Ce même embargo touche tous les produits acéricoles (avec ou sans pastille), sirop biologique et autres. Et lors d'un embargo, on assiste à une fermeture brusque des frontières. Les pays concernés négocient et s'il n'y a pas d'entente, le litige est soumis aux tribunaux de l'OMC. Il est toutefois difficile de prévoir la durée d'un embargo.

Le Canada et le Québec ont déjà reçu, le 10 janvier 2001, une menace d'embargo des autorités du Vermont concernant l'utilisation de la pastille de paraformaldéhyde. Les Américains, qui ont apporté, en 1999, des modifications à leur réglementation, exigent maintenant une tolérance zéro en ce qui a trait à l'utilisation de la pastille et de ses résidus dans le sirop d'érable.

Si cette menace avait été mise à exécution, on pense à 40 millions de livres vendus aux États-Unis en 2000 qui seraient restés de ce côté-ci de la frontière, et ce, pour une valeur de plus de 72 millions de dollars.

Peut-il y avoir une autre menace d'embargo de la part des Américains?

Si certains acériculteurs persistent à utiliser la PFD, il pourrait y avoir un embargo. En utilisant la PFD, les acériculteurs augmentent d'environ 20 % le rendement de leurs érablières. En augmentant la productivité, ils accroissent directement le volume produit. Plus grande est la quantité produite de sirop d'érable, plus le risque est grand de créer un surplus si le développement de marchés se fait plus lentement que celui de la production. Un surplus de produits risque généralement de faire baisser les prix. Et une baisse de prix au Québec peut influencer une baisse de prix des produits acéricoles vendus aux États-Unis. Raison première pour laquelle les Américains ont réagi.

De plus, un embargo américain pourrait avoir assez rapidement un impact négatif sur les autres pays acheteurs. Pensons aux réactions des Japonais, qui sont des adeptes du pur, du naturel et de l'authentique. En avril 2001 et en juillet 2001, à la suite de la menace américaine de janvier, ils ont demandé d'être rassurés sur la qualité, la pureté et l'authenticité des produits acéricoles du Québec. Il est également permis de penser que les pays européens réagiraient de la même façon s'il y avait un embargo américain sur l'utilisation de la pastille de paraformaldéhyde. Les Européens, après avoir vécu l'épidémie de la vache folle, l'épidémie de la fièvre aphteuse, la contamination des poulets à la dioxine en Belgique etc., sont sensibles à tout ce qui peut nuire à leur santé.

Il serait donc dangereux de vouloir persister à utiliser la pastille de paraformaldéhyde. L'ensemble de l'industrie acéricole pourrait perdre des marchés d'exportation à cause d'une poignée d'acériculteurs indisciplinés. Perdre un marché d'exportation peut prendre quelques minutes, mais le reconquérir peut exiger une dizaine d'années d'efforts pour obtenir de nouveau la confiance des consommateurs. Et parfois, on ne la retrouve jamais. Pensons à l'amiante.

On parle de menace d'embargo, mais il y a également un risque de provoquer une mauvaise perception de l'image du produit chez le consommateur. Cette image pourrait être ternie si certains acériculteurs persistent à maintenir une contradiction entre le processus de fabrication du sirop d'érable et l'image que l'on cherche à donner aux produits acéricoles. On dit produire un sirop PUR – NATUREL – AUTHENTIQUE. Par contre, certains acériculteurs utilisent encore des techniques et des produits non recommandés. Où est donc le PUR – NATUREL – AUTHENTIQUE pour eux?

En conclusion, les acériculteurs du Québec doivent être soucieux d'utiliser les meilleures pratiques de fabrication afin de livrer aux consommateurs un produit sain, pur et naturel. Sinon, ils risquent de nuire à l'ensemble de l'industrie acéricole par le NON-RESPECT de l'image du produit acéricole, le NON-RESPECT de la réglementation des pays acheteurs et le NON-RESPECT des exigences des consommateurs qui ne veulent pas de produits chimiques susceptibles de nuire à leur santé. Les consommateurs sont de plus en plus à la recherche de produits purs et naturels.

JULIE LABRECQUE
Direction de la recherche économique et scientifique
Ministère de l'Agriculture, des
Pêcheries et de l'Alimentation
200, chemin Sainte-Foy, 10e étage
Québec (Québec) G1R 4X6

C:\Données\DATAWORD\ERABLE\Présentation\Présentation-journées acéricole 2002.doc